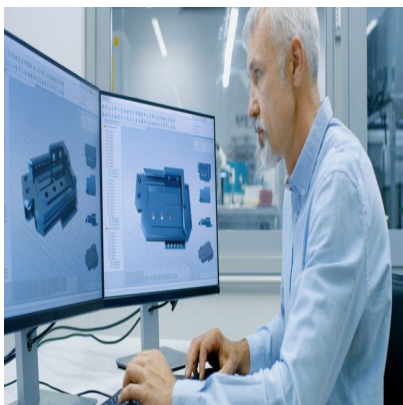




Project realiseren? Eerst denken, dan doen!

Beschrijving

Omdat veel organisaties bepaalde specialistische werkzaamheden niet in huis hebben, wordt de capaciteit buiten de organisatie gezocht. Maar hoe selecteer je de juiste partij en voorkom je zowel inschatting- als communicatiefouten? In de vorm van hogere kosten of een installatie die, nadat de installateur "klaar"™ is, niet naar behoren blijkt te werken.

Meestal worden (herstel) werkzaamheden voor installaties op het laatste moment uitbesteed en dan is het lastig kiezen in een verzadigde markt. Want hoe vind je dan de beste partij? Waar let je op en wat is belangrijk voor je? Is dat de prijs, reputatie, jaren ervaring of hoe snel iemand kan beginnen? Wat wij vaak zien is dat men snel kiest voor de partij "œdie maandag al kan beginnen"œ.

Het past in de trend dat projecten een steeds kortere doorlooptijd hebben. Men wil dat het liever gisteren dan vandaag af is en daarom is het op voorhand (nog) altijd niet duidelijk wat er precies moet gebeuren. En dat is precies de valkuil!

Eerst denken dan doen

Voor het kiezen van de beste partij zijn de criteria meestal hetzelfde: ze moeten het kunnen "œn aankunnen, ofwel datgene dat je hebben wilt maken, binnen redelijke tijd, voor een redelijk bedrag. Het moet dus helder zijn wat je wilt hebben en je moet een planning maken. Als je dat hebt, dan kun je een bestek maken, de markt opgaan en de beste partij kiezen. Deze belangrijke stappen van voorbereiding worden (steeds vaker) overgeslagen. Wanneer je goede marktkennis hebt en weet welke partijen wat kunnen, is een aanbestedingsfase geen "œmust"œ natuurlijk. Maar zelfs dan geldt: "œEerst denken, dan doen"œ. Leg dus in de eerste plaats vast wat er moet gebeuren, ga niet zomaar aan de gang.

Goede voorbereiding vermindert problemen

Dit lijkt een open deur maar de praktijk is weerbarstig. Juist als er haast is geboden, is er de neiging "œom maar vast te beginnen"œ. Ik werk met een inkoper die op een dag van zijn management

hoorde dat het een “crash-project” betrof, waarvoor hij werk moest aanbesteden. Zijn eerste reactie was: “dan ga ik er eerst eens extra lang over nadenken”. Omdat hij wist, als je een project Ã©cht snel wilt realiseren dan moet het in Ã©Ã©n keer goed gaan. En ja, dÃ©t vergt een heel goede voorbereiding.

Een goede voorbereiding is het halve werk

Dus voordat je iemand laat starten maak je een bestek, waarin je zo gedetailleerd mogelijk opneemt wat er moet gebeuren, je denkt er goed over na. Daarna leg je dat bij Ã©Ã©n of meerdere partijen neer. De offerte die gemaakt wordt vergelijk je natuurlijk primair met je eigen begroting en onderling bij de meerdere aanvragen. Zijn de verschillen groot? Dan is Ã©Ã©n ding zeker: iemand heeft het niet begrepen. Grote of kleine verschillen, je moet met de aanbieders aan tafel en door hen te bevragen uitvinden of het bestek begrepen is zoals jij het bedoeld had. Je vraagt je af, dat als ze het op die wijze uitvoeren, krijg je dan wat je wilt? Past het binnen de planning?

Doorvragen

Ga aan tafel zitten en vraag door. Dit is niet alleen zinvol voor de opdrachtnemer maar ook voor de opdrachtgever: beide krijgen glashelder wat, hoe en wanneer de klus geklaard moet worden en wat daarbij komt kijken. Blijft dit achterwege, dan kan het zijn dat opdrachtgever en opdrachtnemer toch een heel verschillende perceptie hebben van het project. En dat leidt onherroepelijk tot problemen tijdens de uitvoering.

En dat kan tot verregaande problemen leiden. Onlangs was ik bij een installatie die half af was, de ruzie was zo hoog opgelopen tijdens de uitvoering dat de aannemer ervandoor ging en een halve, ongedocumenteerde, installatie achterliet. Los dat maar op. Dit is een situatie waar enkel verliezers uit kunnen komen.

Dan leek het bij aanvang een goede deal, maar alleen al het productieverlies is meer dan wat je mogelijk tijdens het project verdient.

Voorkom miscommunicatie door bestek

Een goede voorbereiding heeft meerdere voordelen: beide partijen weten precies waar ze aan toe zijn. Als de installateur meteen begrijpt wat er te doen is, dan krijg je ook geen problemen. Daarnaast is het bestek niet alleen tijdens en gedurende de werkzaamheden nuttig, maar ook achteraf voorkomt het miscommunicatie, iedere stap is immers gedocumenteerd.

Meerdere offertes aanvragen?

Uiteraard worden er voor grote projecten meerdere offertes aangevraagd, dit kost even tijd maar als je vervolgens ziet dat offertes te ver uiteen liggen dan weet je dat iemand iets verkeerd begrepen heeft. En wie dat dan is, dat achterhaal je alleen door in gesprek te gaan waarna je een keuze maakt met wie je met een vliegende start in zee gaat. Let bij het aanvragen van meerdere offertes ook op keurmerken

en certificaten zoals ISO 9000 of het VCA. Heeft een bedrijf deze niet, dan kun je je meteen afvragen waarom deze organisatie de certificaten of keurmerken niet heeft.

Geen tijd om bestek te schrijven?

Kortom: voordat je een installatie gaat laten bouwen of herstellen moet je alles op een rijtje en op orde hebben. Hierdoor kan een project, zonder onderbrekingen of problemen, heel snel gaan lopen en tot het gewenste eindresultaat leiden.

Als je het lastig vindt om een bestek te schrijven voor installatiewerk dan kan B&Mmer Engineering Services dit uit handen nemen. Wij doen dit door alles in detail op te schrijven, van materiaal tot werkzame uren. Verder bevragen we de installateurs of men begrepen geeft wat er gemaakt moet worden. Zodat er geen onduidelijkheid meer bestaat. Want dat is zonde van de tijd en het geld.

Bestek schrijven en installatiebouw of herstel uit handen geven?

B&Mmer Engineering Services faciliteert beide. Bel voor vragen of een afspraak met 055-5216077 of vul het contactformulier in.

Categorie

1. Engineering

Datum aangemaakt

2020/10/19

Auteur

pieter